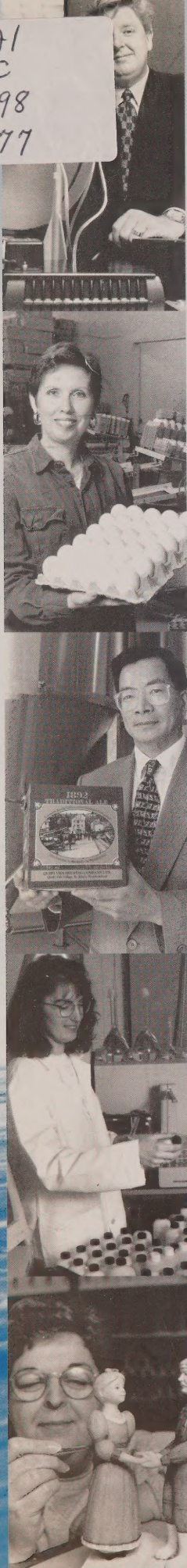


CAI
AC
-1998
B77



Building A Stronger Economy Together



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada



Private enterprise
is the cornerstone of a
healthy, growing regional
economy; people create
businesses and businesses
create jobs. To be successful,
entrepreneurs need access to
specific resources that help their
businesses grow and generate jobs.
And they can best prosper in an
environment in which their chances
of success are enhanced.

WHO WE ARE

The Government of Canada believes that strong regions make for a strong nation and is, therefore, committed to helping Canadians in all parts of the country build regional economic capacity as a foundation of job creation and rising earned incomes.

The Atlantic Canada Opportunities Agency is the federal government department expressly responsible for helping to build economic capacity in the Atlantic Provinces by working with the people of the region – in their communities, through their institutions and with their local and provincial governments and businesses – to create jobs and enhance earned incomes.

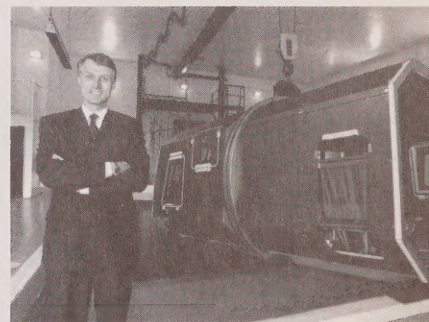
The Atlantic Canada Opportunities Agency exists to help the people of Atlantic Canada build a strong economy together; to encourage enterprise, support business growth, and bolster the productivity of all sectors that create jobs, sustain employment and contribute to regional economic capacity.

ACOA directly provides Atlantic Canadians with crucial business development tools necessary for commercial survival and success. At the same time, ACOA invests in the economic environment of Atlantic Canada, improving the conditions on which long-term business growth depends.

ACOA embraces the principles of partnership, and works with all stakeholders in Atlantic Canada – provincial and municipal governments, the private sector, the academic community, etc – to ensure that its activities on behalf of the region's economy are relevant and yield tangible, measurable results.

ACOA also represents the economic interests of Atlantic Canada in the national procurement planning process, ensuring that the region's industries are provided an opportunity, with their counterparts from other regions of Canada, to win an equitable share of federal government contracts for goods and services.

ACOA is operated for Atlantic Canadians, by Atlantic Canadians. It maintains regional and field offices in cities and towns across the region. It is headquartered in Moncton, New Brunswick.



WHAT WE DO

To fulfill its mission, ACOA works to ensure that a wide variety of business development tools and resources serve the real and diverse needs of the region's emerging and existing entrepreneurs. The Agency also works to ensure that economic development programs and activities in Atlantic Canada are coordinated and designed to improve the climate for business growth.

ACOA focuses on six strategic areas: Entrepreneurship Development, Trade, Innovation and Technology, Tourism, Business Management Practices, and Access to Capital and Information.

Current Activities

- Promote entrepreneurship to increase the number of people intending to start a business.
- Support the Institute of Small Business Counsellors Inc. to ensure that counsellors demonstrate a consistently high standard of professional service across the region.
- Support specific training programs to help more women establish businesses.
- Support programs designed to help people identify good business ideas in order to increase the number of successful new businesses.

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The Reason: Small- and medium-sized business is the engine of job growth in the Atlantic economy. In fact, between 1989 and 1995, small- and medium-sized enterprises generated almost 60 per cent of all new jobs.

The Challenge: ACOA seeks to increase the number of people starting and expanding businesses in Atlantic Canada. The Agency supports the development of an entrepreneurial economy by promoting self-employment as a viable option to traditional employment, and by providing more and better opportunities for people to learn about the entrepreneurial process.

Entrepreneurship Results

- The "intent" to start a business in Atlantic Canada has increased from seven per cent in 1991 to 16 per cent in 1997.
- Approximately 60,000 students enrolled in entrepreneurship education programs in 1997-98.
- More than 30,000 people receive business counselling from ACOA-supported agencies annually.
- The self-employment rate has increased 15.5 per cent since 1987.
- The business start-up rate between 1993 and 1995 exceeded the national average.



Priorities

The Reason: Trade fuels economic growth, building business opportunities and generating jobs: every \$1-billion increase in exports creates 11,000 jobs. Indeed, export expansion in the region over the past four years has created more than 15,000 jobs. Notwithstanding this fact – or Atlantic Canada's proud mercantile traditions – trade activities lag behind the rest of Canada and currently account for only 21 per cent of the region's Gross Domestic Product (GDP).

The Challenge: ACOA seeks to enhance Atlantic Canada's trade and export skills by coordinating and delivering federal government resources designed to prepare more of the region's companies to capitalize on international business opportunities and to identify, produce and provide commercially viable goods and services for foreign markets.

Trade Results

- The Team Canada model, replicated in New Brunswick, has resulted in fully coordinated planning and delivery of trade services.
- Key providers of trade services in both Prince Edward Island and Nova Scotia are now co-located in common centres, providing more effective trade service delivery.
- Nearly 100 Atlantic companies have participated in Agency-sponsored export readiness training to date.

Current Activities

- Provide export-readiness training to increase the number of new exporters.
- Enhance regional coordination in international business development.
- Provide financial and technical support to existing and new exporters.
- Expand the Team Canada approach to international trade in Atlantic Canada.



INNOVATION AND TECHNOLOGY



Current Activities

- Foster technology development across Atlantic Canada through the development of international R&D alliances.
- Build research/private sector relationships to ensure increased commercialization of technology in Atlantic Canada.
- Provide conditionally repayable financial assistance to small- and medium-sized enterprises involved in innovation-related activities.

The Reason: Innovative companies are growing companies. They create jobs and new opportunities for business faster and more successfully than those that lack access to state-of-the-art research and production systems. Despite significant improvements in the use of innovation and technology in Atlantic Canada in recent years, the region still lags behind the rest of Canada in R&D expenditures.

The Challenge: ACOA seeks to enhance the productivity and competitiveness of small- and medium-sized enterprises by: improving access to innovation and technology, as well as increasing diffusion of best-practice technology; fostering the development and commercialization of technology-based tradeable goods and services; and developing regionally strategic sectors.

Innovation and Technology Results

- A Memorandum of Understanding between ACOA and the Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation has resulted in Atlantic Canada and Israeli companies seeking partnerships to commercialize technology products. Four partnerships have already been formed.
- More than 130 innovation-related projects recently assisted resulted in 555 new jobs.



Priorities

The Reason: Tourism is the world's largest growth industry. It is also an important economic activity in Atlantic Canada with annual revenues averaging \$2.2 billion. Every \$1-million increase in tourism revenues generates 10 jobs.

The Challenge: ACOA seeks to build the industry into a long-term generator of new jobs by helping industry organizations and private sector operators become more efficient in their use of resources and by emphasizing a coordinated approach to international marketing, research, and training. The Atlantic Canada Agreement on Tourism, involving ACOA, the provincial governments and the private sector, provides such coordination.

Tourism Results

- Achieved a great level of support from Atlantic Canada's industry stakeholders for activities undertaken by the Atlantic Canada Tourism Partnership (ACTP).
- The Atlantic Canada Showcase (a reverse marketplace for tourism products), initiated in 1994, attracted 30 buyer companies and 164 seller companies. In 1997, the event attracted 60 buyers (from U.S. and other parts of Canada) and 745 Atlantic Canada seller companies.
- Activities undertaken by the ACTP have led to an estimated \$66 million of increased tourism revenues for Atlantic Canada between 1994 and 1997.
- The Atlantic Canada Tourism Grading Authority delivers a national standard of measurement for roofed accommodations. In 1991 there were 415 properties participating in the program; by 1996 participation had grown to 2,284 graded properties.



Current Activities

- *Help all partners in regional tourism development – provincial government departments and agencies, industry organizations and business owners – make better use of existing tourism development resources.*
- *Help members of the private sector develop better goods, services and tourism infrastructure.*
- *Coordinate tourism-related research and development, marketing and promotion, and education and training.*

BUSINESS MANAGEMENT PRACTICES

The Reason: Enterprises that operate according to formal business management practices (BMP) are, on average, 10 per cent more productive than those which do not. Atlantic Canada's manufacturing productivity is low within Canada, and Canada's productivity is low by world standards.

Current Activities

- Promote, within the private sector, the benefits and advantages of formal business management practices.
- Support public and private sector programs designed to help business owners become better managers and employers.
- Develop better, more efficient ways – such as distance education networks and the Internet – to provide businesses with BMP training.

The Challenge: ACOA seeks to promote the awareness and adoption of formal business management practices in support of its broader objective to foster economic growth in the region.



Business Management Practices Results

- Increase in the number of ACOA-supported small- and medium-sized businesses achieving ISO certification (100 by the end of 1997).
- A 1997 ACOA-conducted survey of assisted businesses which implemented quality programs shows improved internal work environments, enhanced customer satisfaction, and increased sales and profits at those businesses.

ACCESS TO CAPITAL AND INFORMATION

The Reason: Adequate access to capital and information is necessary for a healthy, growing economy.

The Challenge: ACOA seeks to break down barriers which prevent small- and medium-sized enterprises from acquiring the resources they need to start up, expand and create jobs. ACOA does this by providing a type and a form of strategic assistance that is unique among government departments and agencies, and the private sector, in Atlantic Canada. Typically, these investments strive to fill financing gaps in projects critical to small- and medium-sized enterprise competitiveness – such as new technology, software, prototypes, staff training, trade development and quality improvement, which are often considered too risky for conventional lenders.

Current Activities

- *Encourage conventional lenders to increase investment in small- and medium-sized enterprise development.*
- *Provide loans with special emphasis on projects critical to small- and medium-sized enterprise competitiveness.*

Access to Capital and Information Results

ACOA has helped create and maintain more than 50,000 jobs through its direct assistance to business.

- Small- and medium-sized enterprise start-up rate is higher than national average.
- Greater than 90 per cent success rate for assisted companies.

- For every dollar invested in Atlantic Canadian companies by ACOA and its partners, five dollars in additional GDP have been returned to the Atlantic economy.
- The return to government in taxes and savings in employment insurance payments equals three dollars for every dollar invested by the government.
- The ACOA-administered network of four Canada Business Service Centres in Atlantic Canada handled approximately 81,000 calls in 1997-98 from the private sector, fifty per cent of which concern start-up and financing information.





OUR SERVICES

To meet objectives in each economic development area, ACOA administers, or is involved in, a number of key programs and activities.

Business Development Program (BDP)

The BDP is designed to help small- and medium-sized enterprises establish, expand or modernize by offering access to capital in the form of interest-free, unsecured loans. The special focus is on those projects critical to competitiveness and often considered too risky for conventional lenders.

ACF Equity Atlantic Inc.

This initiative, a \$30-million venture capital fund, addresses a deficiency in venture capital availability in Atlantic Canada. ACF is cost-shared equally by ACOA, Atlantic provincial governments and several chartered banks. The company makes equity and quasi-equity investments normally in the range of \$150,000 to \$750,000 in growth-oriented firms in the Atlantic region. The company is operated by the private sector on a full commercial basis, and at arm's length from governments.

Community Business Development Corporations (CBDC)

The CBDCs which are supported by ACOA are autonomous, not-for-profit corporations which serve most rural regions of Atlantic Canada. They assist in the creation of small businesses, and in the expansion, modernization and stabilization of existing businesses. They offer both technical and financial services for entrepreneurs in their respective regions. The CBDCs are the result of ACOA's Community-based Economic Development policy, the goal of which is to help individual communities in Atlantic Canada assume responsibility for their own economic development.

Canada Business Service Centres (CBSC)

CBSCs, located in all four Atlantic provinces, provide business-related services and products to small- and medium-sized enterprises and aspiring entrepreneurs in the region. As the managing partner for the Atlantic Canada Business Service Centre network, ACOA is responsible for planning, developing and implementing policies and procedures which facilitate access to government business programs and information.

Bilateral Economic Development Agreements

These are federal/provincial cost-shared programs designed to improve the environment for economic growth in each of the Atlantic provinces.

Pan-Atlantic Economic Development Agreements

These are comprehensive, multi-sectoral initiatives designed to strengthen and support economically significant activities such as entrepreneurship, international trade and tourism.

Advocacy, Coordination and Procurement

As the federal government agency specifically mandated to help build economic capacity and new opportunities for business growth in Atlantic Canada, ACOA has a seat at the decision-making table when it comes to national procurement strategies and advocacy. To date, ACOA has helped generate \$800 million in procurement for Atlantic Canadian businesses.

OTHER ACTIVITIES

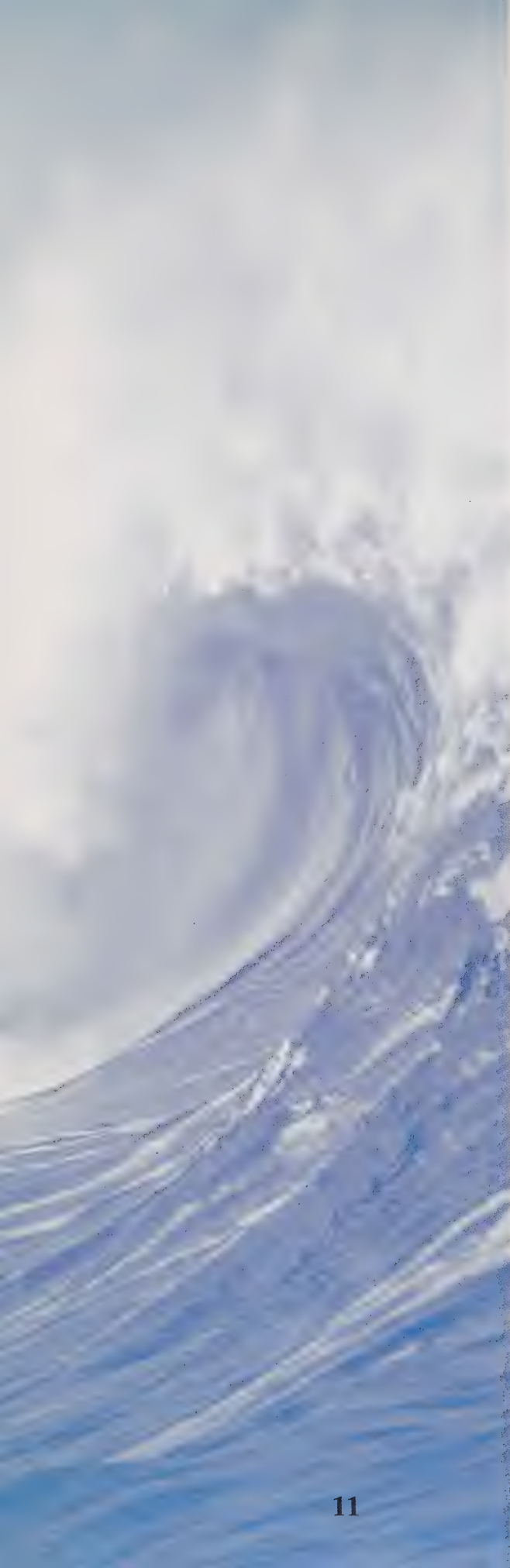
ACOA has worked in other ways over the years to help improve the region's general economic health:

- Canada Infrastructure Works Program, generating short-and long-term employment and infrastructure essential to the region's competitiveness.
- Base closure adjustment activities, generating economic diversification and new employment.
- Borden-Cape Tormentine redevelopment programs, generating new employment.

The National Context

ACOA operates within the Industry Canada portfolio, which includes 13 departments and agencies that report through the Minister of Industry to Parliament. As a member of the Portfolio, ACOA is the Atlantic region's main contact point for federal government programs, services and policies – providing the most direct link available to other federal development organizations.

The Portfolio relies on the individual strengths and capabilities of its members, including ACOA. The Portfolio also brings certain advantages to ACOA, positioning it to better carry out its priorities and activities.



**Atlantic Canada Opportunities Agency
Head Office**

644 Main St., P.O. Box 6051
Moncton, New Brunswick E1C 9J8
Toll free: 1-800-561-7862
Telephone: (506) 851-2271
Fax: (506) 851-7403

ACOA New Brunswick

570 Queen St., 3rd floor, P.O. Box 578
Fredericton, NB E3B 5A6
Toll free: 1-800-561-4030
Telephone: (506) 452-3184
Fax: (506) 452-3285

ACOA Newfoundland

John Cabot Building, 11th Floor
10 Barter's Hill, P.O. Box 1060, Station C
St. John's, NF A1C 5M5
Toll free: 1-800-668-1010
Telephone: (709) 772-2751
Fax: (709) 772-2712

ACOA Nova Scotia

1801 Hollis St., Suite 600
P.O. Box 2284, Station M
Halifax, NS B3J 3C8
Toll free: 1-800-565-1228
Telephone: (902) 426-6743
Fax: (902) 426-2054

ACOA Prince Edward Island

Royal Bank Building
100 Sydney St., 3rd floor, P.O. Box 40
Charlottetown, PE C1A 7K2
Toll free: 1-800-871-2596
Telephone: (902) 566-7492
Fax: (902) 566-7098

Enterprise Cape Breton Corporation

4th floor, Commerce Tower
15 Dorchester St., P.O. Box 1750
Sydney, NS B1P 6T7
Toll free: 1-800-705-3926
Telephone: (902) 564-3600
Fax: (902) 564-3825

Web site: www.acoa.ca

To order this brochure,
please request:
ISBN: 0-662-62919-1
Catalogue No.: C89-4/31-1998E



**Agence de promotion économique
du Canada atlantique**

Siège social
644, rue Main, C.P. 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Numéro de téléphone : (506) 851-2271
Télécopieur : (506) 851-7403

APECA, Nouveau-Brunswick

570, rue Queen, 3e étage, C.P. 578
Fredericton (N.-B.) E3B 5A6
Numéro sans frais : 1 800 561-4030
Numéro de téléphone : (506) 452-3184
Télécopieur : (506) 452-3285

APECA, Terre-Neuve

Immeuble Jean Cabot, 11e étage
10, Barter's Hill, C.P. 1060, succursale « C »
St. John's (T.-N.) A1C 5M5
Numéro sans frais : 1 800 668-1010
Numéro de téléphone : (709) 772-2751
Télécopieur : (709) 772-2712

APECA, Nouvelle-Écosse

1801, rue Hollis, pièce 600
C.P. 2284, succursale « M »
Halifax (N.-É.) B3J 3C8
Numéro sans frais : 1 800 565-1228
Numéro de téléphone : (902) 426-6743
Télécopieur : (902) 426-2054

APECA, Île-du-Prince-Édouard

Immeuble de la Banque Royale
100, rue Sydney, 3e étage, C.P. 40
Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 7K2
Numéro sans frais : 1 800 871-2596
Numéro de téléphone : (902) 566-7492
Télécopieur : (902) 566-7098

Société d'expansion du Cap-Breton

Commerce Tower, 4e étage
15, rue Dorchester, C.P. 1750
Sydney (N.-É.) B1P 6T7
Numéro sans frais : 1 800 705-3926
Numéro de téléphone : (902) 564-3600
Télécopieur : (902) 564-3825

Site Web : www.accoa.ca

Pour commander cette brochure,

prête de demander :

ISBN: 0-662-62919-1

Numéro au catalogue : C89-4/31-1998F



Imprimé sur papier recyclé
Printed on recycled paper

Imprimé au Canada
Printed in Canada

L'APECA a utilisé d'autres moyens pour améliorer la situation économique de la région au fil des ans :

- le Programme des travaux d'infrastructure du Canada, qui a engendré des emplois de courte et de longue durée ainsi que l'infrastructure nécessaire pour assurer la compétitivité de la région.
- les activités d'adaptation liées à la fermeture des bases, qui ont favorisé la diversification économique et la création d'emplois.
- les activités de réaménagement des régions de Borden et de Cape Tormentine, qui ont permis de créer des emplois.

Le contexte national

L'APECA fait partie du portefeuille de l'Industrie, composé de 13 ministères et organismes qui rendent compte de leurs activités au Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie. L'APECA représente ainsi le principal point de contact dans la région de l'Atlantique pour ce qui est des programmes, des services et des politiques du gouvernement fédéral, offrant le lien le plus direct possible avec d'autres organismes de développement fédéraux.

Le Portefeuille s'appuie sur les forces et les compétences individuelles de ses membres, dont l'APECA. Il procure aussi certains avantages à l'APECA, qui est en meilleure position pour mettre en oeuvre ses priorités et exercer ses activités.

Afin d'atteindre les objectifs fixés pour chaque secteur de développement économique, l'APÉCA administre un certain nombre de programmes et d'activités clés ou y participe.

Programme de développement des entreprises (PDE)

Le PDE a pour but d'aider les petites et moyennes entreprises (PME) à se lancer en affaires, ou à agrandir ou à moderniser leurs installations en leur offrant l'accès à des capitaux sous forme de prêts sans intérêt, sans exiger de garantie. Le programme vise en particulier les projets qui sont indispensables à l'accroissement de la compétitivité, mais qui sont souvent considérés trop risqués par les prêteurs traditionnels.

ACF Capital Atlantique Inc.

Cette mesure, qui consiste en un fonds de capital-risque de 30 millions de dollars, vise à combler une lacune au niveau de l'accessibilité à du capital-risque dans la région de l'Atlantique. L'APÉCA, les gouvernements des provinces de l'Atlantique et plusieurs banques à chartre se partagent également les frais liés au fonds. ACF Capital Atlantique Inc. fait des investissements sous forme de fonds propres ou de quasi-fonds propres dans des entreprises en expansion de la région de l'Atlantique. Les investissements se situent entre 150 000 \$ et 750 000 \$. La société ACF Capital Atlantique Inc. est exploitée sur une base commerciale par le secteur privé, et n'a aucun lien de dépendance avec le gouvernement.

Corporations locales de développement économique (CLDE)

Les CLDE que soutient l'APÉCA sont des organismes autonomes sans but lucratif qui desservent la plupart des collectivités rurales de la région de l'Atlantique. Elles aident à créer de petites entreprises de même qu'à agrandir, moderniser et stabiliser des entreprises existantes. Elles offrent des services techniques et financiers aux entrepreneurs dans leur région respective. Les CLDE découlent de la politique de l'APÉCA sur le développement économique des collectivités, qui vise à aider les collectivités de la région de l'Atlantique à prendre en charge leur propre développement économique.

Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)

Les CSEC, situés dans les quatre provinces de l'Atlantique, fournissent des services et des produits d'affaires aux PME et aux personnes de la région désireuses de se lancer en affaires. À titre de partenaire en gestion du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada de la région de l'Atlantique, l'APÉCA a la responsabilité de prévoir, d'établir et de mettre en oeuvre des procédures et des lignes de conduite qui faciliteront l'accès aux programmes du gouvernement destinés aux entreprises et à l'information connexe.

Ententes bilatérales de développement économique

Il s'agit de mesures fédérales-provinciales à frais partagés qui visent à rendre le climat des provinces de l'Atlantique plus propice à la croissance économique.

Ententes de développement économique de la région de l'Atlantique

Il s'agit de mesures multi-sectorielles exhaustives ayant pour objet de renforcer et de soutenir des activités qui revêtent une grande importance économique, comme l'entrepreneuriat, le commerce international et le tourisme.

Défense des intérêts, coordination et approvisionnement

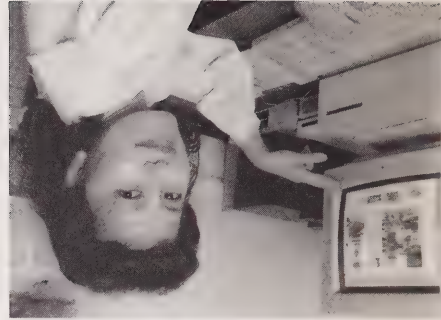
En tant qu'organisme fédéral ayant pour mandat de favoriser l'activité économique et de nouvelles occasions de développement économique dans la région de l'Atlantique, l'APÉCA participe au processus décisionnel lorsqu'il est question de stratégies nationales en matière d'approvisionnement et de défense des intérêts. À ce jour, l'APÉCA a réussi à faire bénéficier des entreprises de la région de l'Atlantique de marchés publics d'une valeur de 800 millions de dollars.

Raison : Un accès suffisant à des capitaux et à de l'information est indispensable au développement d'une économie saine.

Objectif : L'APECA cherche à supprimer les obstacles à l'acquisition des ressources nécessaires pour lancer ou agrandir une PME et créer des emplois. L'Agence s'acquitte de cette tâche en offrant une forme et un type d'aide stratégique unique parmi les ministères et organismes gouvernementaux et le secteur privé dans la région de l'Atlantique. Les sommes consenties visent habituellement à pallier l'insuffisance de fonds pour des projets qui sont indispensables à l'accroissement de la compétitivité des PME - nouvelle technologie, logiciels, formation du personnel, expansion du commerce et amélioration de la qualité - et qui sont souvent jugés trop risqués par des prêteurs traditionnels.

Résultats

- L'APECA a contribué à créer et à préserver plus de 50 000 emplois grâce à l'aide directe qu'elle accorde aux entreprises.
- Le taux de démarrage de PME est supérieur à la moyenne nationale.
- Les entreprises aidées affichent un taux de réussite supérieur à 90 p. 100.



- Chaque dollar investi dans des entreprises de la région de l'Atlantique par l'APECA et ses partenaires entraîne une hausse de cinq dollars du PIB, somme qui est réinvestie dans l'économie de la région.
- Le gouvernement récupère, en impôts et en économies sur les versements de l'assurance-emploi, trois dollars pour chaque dollar qu'il investit.
- Le réseau que constituent les quatre centres de services aux entreprises du Canada administrés par l'APECA dans la région de l'Atlantique a traité quelque 81 000 appels en 1997-1998 en provenance du secteur privé, dont la moitié portaient sur le lancement d'une entreprise et le financement.

Activités

- Inciter les prêteurs traditionnels à investir davantage dans le développement des PME.
- Accorder des prêts qui ont pour but d'appuyer explicitement les projets qui sont indispensables à l'accroissement de la compétitivité des PME.

Raison : Les entreprises qui adoptent des pratiques rigoureuses de gestion commerciale sont en moyenne 10 p. 100 plus productives que celles qui ne le font pas. La productivité manufacturière de la région de l'Atlantique est faible par rapport au reste du Canada, et la productivité du Canada est également faible selon les normes internationales.

Objectif : L'APECA cherche à inciter les entreprises à adopter des pratiques rigoureuses de gestion commerciale afin d'appuyer son objectif plus large qui consiste à stimuler la croissance économique de la région.

Résultats

- Augmentation du nombre de PME appuyées par l'APECA qui ont obtenu la certification ISO (100 à la fin de 1997).
- Un sondage mené en 1997 par l'APECA auprès d'entreprises qui ont reçu l'aide de l'Agence et qui ont mis sur pied des programmes de qualité fait état d'une amélioration de l'environnement de travail, d'un niveau de satisfaction du client plus élevé de même que d'une augmentation des ventes et des profits chez les entreprises en question.



Activités

- Faire valoir auprès du secteur privé les avantages que comporte l'adoption de pratiques rigoureuses de gestion commerciale.
- Soutenir les programmes des secteurs public et privé qui ont pour but d'aider les propriétaires d'entreprise à devenir de meilleurs gestionnaires et employeurs.
- Adopter des moyens encore plus efficaces comme les réseaux d'enseignement à distance et Internet pour offrir aux entreprises une formation en pratiques de gestion commerciale.

Raison : Le tourisme est la plus importante industrie de croissance au monde. Il constitue également une importante activité économique dans la région de l'Atlantique puisqu'il génère des recettes annuelles moyennes de 2,2 milliards de dollars. Chaque augmentation d'un million de dollars des recettes touristiques entraîne la création de 10 emplois.

Objectif : L'APBCA cherche à transformer l'industrie en un générateur d'emplois à long terme en aidant les associations touristiques et les exploitants du secteur privé à utiliser plus efficacement les ressources et en les invitant à aborder le marketing international, la recherche et la formation de façon concertée. L'Entente sur le tourisme dans la région de l'Atlantique, dont les intervenants sont l'APBCA, les gouvernements provinciaux et le secteur privé, assure une telle coordination.

Résultats

- Enorme soutien accordé par des intervenants de l'industrie dans la région de l'Atlantique à des activités entreprises par le Partenariat du tourisme du Canada atlantique (PTCA).
- La Foire du tourisme de la région de l'Atlantique (contre-exposition de produits touristiques), amorcée en 1994, a attiré 30 entreprises intéressées à acheter des produits et 164 entreprises désireuses de vendre leurs produits. En 1997, la foire a attiré 60 acheteurs des États-Unis et d'ailleurs au Canada et 745 entreprises de la région de l'Atlantique désireuses de vendre leurs produits.
- On estime que les activités menées par le PTCA ont entraîné une hausse de 66 millions de dollars des recettes touristiques dans la région de l'Atlantique entre 1994 et 1997.



- La Régie d'évaluation touristique des provinces de l'Atlantique Inc. offre un étalon de mesure national pour les installations fixes. En 1991, 415 propriétés participaient au programme; en 1996, 2284 propriétés avaient été classifiées.

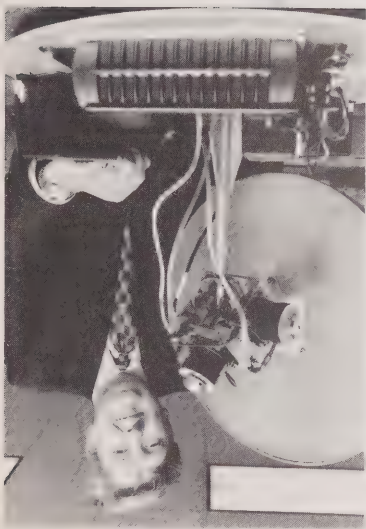
- Activités
- Aider les partenaires qui font la promotion du tourisme dans la région - les ministères et organismes provinciaux, les associations touristiques et les propriétaires d'entreprise - à utiliser plus efficacement les ressources de développement touristique à leur disposition.
 - Aider le secteur privé à concevoir de meilleurs produits et services et à se doter d'une meilleure infrastructure touristique.
 - Coordonner la recherche-développement, le marketing et la promotion ainsi que l'éducation et la formation dans le secteur touristique.

Raison : Les entreprises qui innovevent sont celles qui prospèrent. Elles créent des emplois et de nouvelles occasions d'affaires plus rapidement et avec plus de succès que celles qui n'ont pas accès à la recherche et aux systèmes de production de pointe. Même si la région de l'Atlantique a fait des progrès considérables ces dernières années au chapitre de l'innovation et de la technologie, elle accuse encore du retard sur le reste du Canada au chapitre des dépenses de R-D.

Objectif : L'APECA s'efforce d'accroître la productivité et la compétitivité des petites et moyennes entreprises par les moyens suivants : améliorer l'accès à l'innovation et à la technologie, en facilitant notamment la diffusion des meilleures pratiques technologiques, favoriser la mise au point et la commercialisation de biens et de services exportables axés sur la technologie, et favoriser le développement de secteurs stratégiques à l'échelle régionale.

Résultats

- Un protocole d'entente conclu entre l'APECA et la Fondation Canada - Israël pour la recherche et le développement industriels a amené des entreprises de la région de l'Atlantique et d'Israël à s'intéresser à des partenariats en vue de commercialiser des produits de pointe. Quatre partenariats ont déjà été constitués.
- Plus de 130 projets novateurs ayant récemment bénéficié d'une aide financière ont entraîné la création de 555 emplois.



Activités

- Favoriser le développement technologique dans la région de l'Atlantique par la constitution d'alliances inter-nationales de R-D.

- Etablir une collaboration entre le milieu de la recherche et le secteur privé, afin d'assurer une commercialisation accrue de la technologie dans la région de l'Atlantique.
- Accorder une aide financière à remboursement conditionnel aux PME qui mènent des activités novatrices.



Priorités

Raison : Le commerce stimule la croissance économique en créant des occasions d'affaires et des emplois : chaque hausse d'un milliard de dollars en exportations engendre 11 000 emplois. En effet, l'expansion des exportations dans la région au cours des quatre dernières années s'est traduite par la création de plus de 15 000 emplois. Malgré ce fait - ou la fièvre tradition commerciale de la région de l'Atlantique - les activités commerciales ne représentent dans le moment que 21 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) de la région, ce qui est inférieur à la performance du reste du Canada.

Objectif : L'APBECA cherche à accroître le potentiel commercial et la capacité d'exportation de la région de l'Atlantique en coordonnant la prestation de ressources fédérales aux entreprises de la région afin de les amener à profiter des possibilités d'affaires au niveau international et à choisir et produire des biens et des services rentables pour les marchés étrangers.

Résultats

- L'approche d'Équipe Canada, adoptée par le Nouveau-Brunswick, a entraîné la planification et la prestation de services commerciaux pleinement coordonnés.
- Les principaux fournisseurs de services commerciaux à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse sont maintenant logés dans les mêmes bureaux, ce qui leur permet d'offrir des services commerciaux encore plus efficaces.
- Près de 100 entreprises de la région de l'Atlantique ont suivi jusqu'ici le cours de préparation à l'exportation offert par l'Agence.



- Activités
- Offrir un cours de préparation à l'exportation, afin d'accroître le nombre de nouveaux exportateurs.
 - Favoriser une coordination régionale de la promotion du commerce extérieur.
 - Assurer un soutien financier et technique aux anciens et nouveaux exportateurs.
 - Adopter l'approche d'Équipe Canada pour le commerce international dans la région de l'Atlantique.

Afin de remplir son mandat, l'APBECA doit s'assurer qu'une multitude de ressources et d'outils de développement des entreprises sont mis à la disposition des entrepreneurs et aspirants entrepreneurs de la région et qu'ils sont adaptés à leurs multiples besoins. L'Agence veille en outre à ce que les activités et programmes de développement économique menés dans la région de l'Atlantique soient bien coordonnés et qu'ils contribuent à créer un climat propice à la croissance des entreprises. L'approche générale de l'APBECA s'appuie sur les six priorités stratégiques suivantes : le développement de l'entrepreneuriat, le commerce, l'innovation et la technologie, le tourisme, les pratiques de gestion commerciale, et l'accès aux capitaux et à l'information.

DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURSHIP

Raison : Les petites et moyennes entreprises (PME) sont à l'origine de la croissance de l'emploi dans l'économie de la région. En fait, les PME ont créé près de 60 p. 100 de tous les nouveaux emplois entre 1989 et 1995.

Objectif : L'APBECA cherche à accroître le nombre de personnes désireuses de lancer et d'agrandir une entreprise dans la région de l'Atlantique. L'Agence favorise le développement d'une économie axée sur l'entrepreneuriat, en faisant la promotion de l'activité indépendante comme solution de rechange viable à l'emploi traditionnel et en offrant aux gens la possibilité de se renseigner davantage sur l'entrepreneuriat.

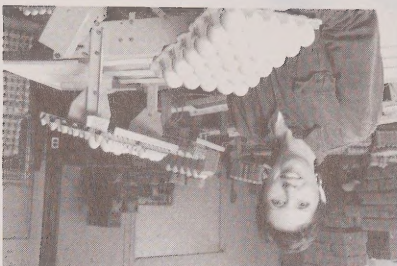
Activités

- Faire la promotion de l'entrepreneuriat afin d'accroître le nombre de personnes désireuses de lancer en affaires.

- Soutenir l'Institut des conseillers en petites entreprises inc. afin de s'assurer que les conseillers continuent d'offrir des services professionnels de haut calibre dans toute la région.

- Appuyer des programmes de formation précis afin d'inciter un plus grand nombre de femmes à se lancer en affaires.

- Soutenir les programmes conçus expressément pour aider les gens à repérer de bonnes idées d'affaires, afin d'accroître le nombre de nouvelles entreprises prospères.



- Le nombre de Canadiens qui ont « l'intention » de se lancer en affaires dans la région de l'Atlantique a augmenté, passant de 7 p. 100 en 1991 à 16 p. 100 en 1997.
- Quelques 60 000 étudiants se sont inscrits à des programmes d'éducation à l'entrepreneuriat en 1997-1998.

Résultats

- Plus de 30 000 personnes par année reçoivent des conseils d'affaires de la part d'organismes soutenus par l'APBECA.
- La proportion de personnes exerçant une activité indépendante s'est accrue de 15,5 p. 100 depuis 1987.
- Le taux de démarrage d'entreprise était supérieur à la moyenne nationale entre 1993 et 1995.

QUI NOUS SOMMES

Le gouvernement du Canada est persuadé que la vitalité du pays passe par la vitalité des régions et se fait par conséquent un devoir d'aider les Canadiens de tous les coins du pays à bâtir des économies régionales fortes qui contribueront à créer des emplois et à accroître le revenu gagné.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique est le ministère fédéral expressément chargé d'aider à promouvoir l'activité économique dans les provinces de l'Atlantique en collaborant avec les gens de la région - dans les collectivités mêmes, par l'entremise de leurs institutions et avec les administrations locales et provinciales et les entreprises - afin de créer des emplois et d'accroître le revenu gagné.

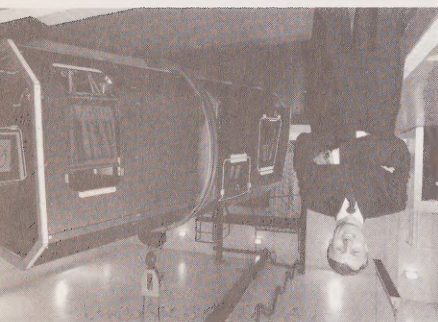
L'Agence de promotion économique du Canada atlantique a pour mission d'aider les gens de la région de l'Atlantique à bâtir une économie forte, de promouvoir l'esprit d'entreprise, de favoriser la croissance des entreprises, et d'accroître la productivité dans tous les secteurs qui créent de l'emploi, qui soutiennent l'emploi et qui stimulent l'activité économique dans la région.

L'APECA offre directement aux gens de la région de l'Atlantique les outils de développement indispensables à leur réussite et à leur survie dans le milieu des affaires. Parallèlement, l'APECA investit dans l'environnement économique de la région de l'Atlantique, améliorant du coup les conditions nécessaires à l'épanouissement des entreprises.

L'APECA souscrit pleinement aux principes du partenariat et, à ce titre, travaille étroitement avec tous les intervenants de la région de l'Atlantique - les administrations municipales et provinciales, le secteur privé, le monde de l'enseignement, etc. - afin de s'assurer que les activités qu'elle mène pour stimuler l'économie de la région sont pertinentes et produisent des résultats concrets et mesurables.

L'APECA défend également les intérêts de la région de l'Atlantique pour ce qui est du processus d'approvisionnement national, en veillant à ce que les industries de la région obtiennent, au même titre que les industries d'autres parties du Canada, une part équitable des marchés de biens et de services du gouvernement fédéral.

L'APECA est administrée par des Canadiens de l'Atlantique pour les Canadiens de l'Atlantique. Elle a des bureaux régionaux et locaux dans toute la région. Son siège social est à Moncton, au Nouveau-Brunswick.



L'entreprise privée
est la pierre angulaire
d'une économie régionale
florissante; les gens créent
des entreprises et celles-ci
créent à leur tour des
emplois. Pour réussir, les
entrepreneurs doivent avoir accès
à des ressources précises qui aideront
leur entreprise à prospérer et à créer
des emplois. Et bien entendu, les
entreprises s'épanouissent davantage
dans un milieu propice à leur
développement.



Ensemble, pour une économie plus forte



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada